



Ökande intresse för elartiklar på nätet

När elgrossisterna tvekar inför att sälja till vanliga "Svenssons" tar uppstickaren Elot steget fullt ut. På nätet utmanar de bygghandeln och säljer elprylar till gemene man.

TEXT OCH FOTO: HENRIK HJELMBERG

>>> Få elgrossister inom SEG visar något större intresse för att börja sälja direkt till "vardagskonsumenter".

– Det skulle ju vara som att konkurrera direkt med våra kunder!

Så låter det från flera håll vid en rundringning till medlemmarna i SEG.

Men flera lämnar samtidigt dörren på glänt för att i framtiden börja konkurrera med till exempel byggvaruhus och sälja till hemmafisare. I det sammanhanget heter det ibland att: "Nya marknader alltid är intressanta!"

Medan de tillfrågade tvekar om att starta webbhandel har en aktör redan

FAKTA | ELOT

- Startat 2007
- Säljer elprodukter via nätet
- Företaget erbjuder 2-3 dagars leveranstid
- Har cirka 100 order per månad.
- Nära 1800 kunder, varav 20 procent återkommande.

tagit steget fullt ut. Det handlar om Elot. På drygt tre år har företaget gått från ingenting till att sälja elprylar till nära 1800 kunder. I kundkretsen är runt 20 procent återkommande.

– Vi har så många kunder att vi inte hinner ge alla den tid som vi önskar, säger Jon Schvili, som är VD för Elot.



Jon Schvili har haft stora framgångar med sin ehandels-sajt Elot. 1 800 kunder använder sajten för sina inköp av elprodukter.

Så hur ser då den typiska kunden ut?
– Det är allt ifrån Berit som köper en kontakt till Birger som köper hundratal produkter varje månad.

SEG – inte konkurrenter

Det unika är att Elot riktar sig till en utforskad kundkrets utifrån elgrossis-

ternas perspektiv. Med det sagt anser Jon att företagets primära kund inte är lik grossisternas kunder, så medlemmarna i SEG har inte något att befara.

– Vi vill inte sälja till experterna, inte elektrikerna eller byggfirmorna. Till oss kommer Statens Fastighetsverk, Sjöfartsverket, ja till och med ABB. Det är

lite lustigt, förstås. Ser man till antalet kunder är vår normalkund en privatperson, men mäter man efter omsättningen är det företagen som köper mest.

Med det sagt tycker Jon att han inte ens behöver se någon inom SEG som konkurrent. >>>

Så här säger elgrossisterna om näthandel:

Så här ser man på näthandel hos elgrossisterna. Elinstallatören ringde runt och ställde sex frågor om handel på nätet:

1. Har ni näthandel?
2. När började ni med näthandel?
3. I sådana fall - Hur stor andel av er totala omsättning utgör näthandeln?
4. Hur många kunder är det som använder e-handeln?
5. Finns allt till försäljning på nätet?
6. Har ni tänkt er att börja använda näthandel för att börja sälja direkt till konsumenter?

Johan Brattström, IT-projektledare på Elektroskandia	Mikael Friberg, E-handelsansvarig på Onninen	Anders Koppel, Selga, försäljningsdirektör	Lars M Andersson, Nea-gruppen - Inköpsansvarig	Peter Grandell, Storel - E-handelschef	Lars Karlsson, Solar, E-business koordinator	Göran Trot, Key account manager, e-handel Ahlsells
1. Ja	1. Ja.	1. Ja	1. Ja.	1. Ja	1. Ja	1. Ja
2. Den tredje januari 2000 kom den första ordern in via nätet.	2. Jag tror att vi började redan förra århundradet, 1999.	2. Vi har haft det sedan 1996-97	2. Ja, du det är många år sen. Det är i alla fall 8-10 år.	2. Då får jag räkna baklänges. Det startade väl runt 1998-99.	2. Sen 2002	2. Vi började för runt 20 år sen, nån gång på nittio-talet.
3. Det rör sig mellan 21-22 procent.	3. Jag tippar att det utgör en tredjedel av omsättningen i alla fall.	3. Det är väldigt litet, vi jobbar för att höja det kraftigt. Vi är under fem procent idag.	3. Den är inte så stor eftersom vi har en stor intern förbrukning och det går direkt till våra system.	3. Ungefär 20 procent.	3. Beror på hur man räknar. Ser jag till enbart Sverige och elbranschen så rör det sig om 25 procent.	3. Vi räknar inte varje segment separat men totalt sett rör det sig om runt 20 procent.
4. Vi har 18 000 användare. Sen kan det vara flera användare på vissa firmor och ibland bara en.	4. Det rör sig om ett hundratal företag, men det är uteslutande stora kunder, typ som Vattenfall.	4. Vi har väldigt många som är registrerade som kunder.	4. Säkert ett tusental.	4. Vi har 12 000 användare men det är väl kanske 2500 av dem som är riktigt aktiva.	4. Jag har tyvärr svårt att separera uppgifterna för VVS och el så det är svårt för mig att svara på.	4. Ser vi till antalet kunder rör det sig om 3-4 000.
5. Ja, allt är tillgängligt	5. Vi försöker göra det mesta i portföljen tillgängligt.	5. ja.	5. Vi har allt.	5. Vi har allt! Katalogen har runt 50000 artiklar men det går att beställa allt.	5. I princip allt.	5. Hela sortimentet finns även om det finns en del saker som inte läggs ut.
6. Vi har pratat om det men det finns ju byggvaruhus. Självklart vill vi nå nya kunder men vi skulle gå in och konkurrera med våra egna kunder.	6. Nej. Vi når redan vår slutkund.	6. Nej	6. Nej.	6. Det kan jag inte svara på. Jag har ingen kännedom om det.	6. Nej, det tror jag inte, i alla fall inte just nu.	6. Det kan nog finnas diskussioner om sånt men mig veterligen är det inte aktuellt i nuläget.



Jag skulle välkomna ett samarbete med grossisterna inom SEG

The screenshot shows the Elot website interface. At the top, there's a logo for Elot with the tagline "En kontakt, inga lösa trådar". Below the logo are navigation links for "Startsidan", "Elskolan", "Blogg", "Kontakt", and "Logga in". A search bar is present with the text "Sök varor" and an "OK" button. The main content area is titled "Vi har elprodukterna och kunskapen" and displays a grid of products including "Timer, 2-pol, omställbar", "Westal Sunrise", "Vägguttag", "Norlys Karlstad", "Dulux intelligent facility", and "Halogen Eco normallampa". Each product has a price and a "KOP / läs mer" link. On the right side, there are sections for "Elot Elskola", "Vi hjälper dig!", and a "Blogg" section with a photo of a woman.

På Elots hemsida finns ett stort utbud av elprodukter. Där kan man också få tips och råd av experter från de olika leverantörsföretagen.

– Jag har andra kunder än de.

Öppen för samarbete

Eftersom flera av medlemmarna i SEG visar ett försiktigt intresse för nya marknader kan den rådande situationen dock visa sig vara högst tillfällig. Om medlemmar i SEG börjar konkurrera i framtiden blir situationen plötsligt en helt annan.

– Då har jag två tankar. Den ena är en farhåga, den andra en förhoppning. Farhåga om det visar sig att de vill ha ihjäl oss. Förhoppning om att de vill ha ett samarbete, det skulle jag välkomna.

– Men jag är osäker på om de tekniska förutsättningarna finns för ett sådant samarbete. I mina ögon är det bara Solar som skulle kunna klara det här just nu.

Bara näthandel

Bakom den tekniska skepsisen döljer sig det som skiljer grossisterna från Elot. Medan de flesta grossisterna talar om att runt 20 procent av deras totala omsättning kommer från näthandeln, så sker Elots försäljning enbart via nätet. Målet är att all handel ska ske på hemsidan.

– Vissa behöver visserligen en telefonkontakt för att genomföra delar av köpet och då får de det, men företaget har en konstant strävan efter att minimera den typen av kontakter.

Utöver detta så har Elot ytterligare ett ess i rockärmen – kundservice. Den går lite utöver det vanliga utifrån "hemmafjärersperspektivet".

– Alla leverantörer som säljer sina produkter genom vår hemsida har skrivit på ett avtal som förbinder deras experter att svara på våra kunders frågor inom ett dygn.

Text och foto: Henrik Hjelmberg

Tre års problemfritt bilägande? Välj nya Opel Movano och Vivaro!



Vi vet att en företagsbil är till för att hålla din verksamhet rullande. Därför nöjer vi oss inte med att sälja en bra transportbil till dig. Nya Opel Movano och Vivaro är säkrare, snyggare och mer välutrustade än någonsin. De omfattas dessutom av en trygghetslösning för tre års problemfritt ägande med tre års garanti, fri service och vägassistans. Det lönar sig alltid att välja Opel. Läs mer och hitta din närmaste återförsäljare på opel.se



Nya Opel Movano
Från ca 246 400 kr

Opel Vivaro
Från ca 209 900 kr

Utrustning som ingår är bl a: Radio/CD, skåpklädnad, AC.



Wir leben Autos.

www.opel.se